



SKANDI-BO sætter ny standard for brandsikre helglas-løsninger

SKANDI-BOs nye helglas-løsning er udviklet til skibsfart. Her er der skærpede krav til brandsikkerhed og derfor måtte virksomhedens udviklingsafdeling inddrage eksterne eksperter. InnovationsAgenterne bistod med at udarbejde en ansøgning til Innobooster-puljen, så SKANDI-BO i samarbejde med DBI, Dansk Brand- og Sikringsteknisk Institut kunne udvikle og teste den nye løsning.

De omfattende tests er gennemført og systemet opfylder nu de skrappeste krav til brandsikkerhed til søs: Det kan modstå flammer i 60 minutter.

- Dermed kan vi tilbyde en ny produktlinje med to unikke egenskaber, forklarer direktør i SKANDI-BO Lars Birk Biller.

- Som de første i branchen har vi en brandsikker helglasløsning, hvor den enkelte glasskiver ikke er samlet i en metalramme, men blot med en fuge, der er specialudviklet til at modstå høje temperaturer. Desuden er vi de første, der tilbyder glassdøre med et karmprofil, der kun er sat fast i glasset og ikke som førhen ført igennem op til loftet. Dermed er en brandsikker glasvæg visuelt identisk med en tilsvarende ikke-brandklassificeret væg. Det er noget designere og arkitekter har efterspurgt længe. Og vi mærker allerede nu stor interesse for den nye løsning, især fra skibsdesignere og værfter i Europa, bl.a. inden for krydstogtskibe.

Ensartet visuelt udtryk

Ifølge Lars Birk Biller efterspørger den maritime branche i stor stil helglas-løsninger med et ensartet visuelt udtryk, uanset om de er brandhæmmende, lyddæmpende eller blot fungerer som transparent adskillelse mellem to rum.

- Designerne fokuserer mere og mere på lys. Det skyldes bl.a. at skibene bliver større og man derfor ønsker at fordele lyset optimalt.

Går til eksport

SKANDI-BO producerer primært glasløsninger til byggeriet, men har de seneste 10 år også sat set på glasskillevægge til skibe og offshore. Al denne produktion går til eksport, og SKANDI-BO har kunder i Brasilien, USA, Sydkorea og Europa.

- Fordelen ved det maritime marked er, at der er ensartede krav til dit produkt. Det er ret krævende at teste og få certificeret produkter og produktion til marinesegmentet, men når du først har opnået en certificering så kan du sælge dine produkter over hele verden, siger Lars Birk Biller.

Design-udfordring

- Den store udfordring med vores nye produktlinje har været at bevare et ensartet designmæssigt udtryk og samtidig leve op til de skrappe brandkrav. Det er lykkedes nu, og vi har allerede

taget den ekspertise vi har opnået i dette udviklingsprojekt videre til vores landbaserede produkter. For 10 år siden var brandglas markant dyrere end konventionelt glas. Siden er priserne faldet og dermed bliver løsninger i brandglas gjort mere tilgængelige, både til lands og til vands. Det giver designere og arkitekter nogle nye muligheder, og derfor mærker vi stor interesse og efterspørgsel på den nye produktlinje, siger Lars Birk Biller, der forventer at den nye brandsikre helglasløsning, kaldet OC50, i løbet af kort tid vil udgøre hovedparten af virksomhedens omsætning inden for marine-industrien.